

CAPITOLUL 1

Măștile manipulatorului relațional

Manipulatorii se ascund adesea sub diferite măști. De altfel, au devenit cu timpul extrem de pricepuți în arta de a-și modifica acele chipuri false după propriul plac, în funcție de persoană, de situație sau... de scopul vizat.

Manipulatorul aparent simpatic

Această primă mască este de departe și cea mai frecventă dintre toate. Este, în egală măsură, și cea mai periculoasă, întrucât disimulează perfect jocul manipulatorului: el este zâmbitor, extrovertit, se bucură de viață, iar în unele momente știe chiar să se arate atent cu ceilalți. Vorbește mult și fără dificultate. Se poziționează într-un fel anume, își ia sub stăpânire teritoriul: locul pe care îl ocupați devine în mod natural al său. Afișează imaginea unei persoane care se simte bine în pielea ei, cu care ne-ar plăcea să semănăm și pe care ne dorim să o facem să ne iubească. Personajul pe care îl joacă Michel Piccoli în filmul *Une étrange affaire* (O afacere stranie), de Pierre Granier Deferre, reprezintă un exemplu elocvent pentru genul acesta de personalitate. Ne vine greu să acceptăm că există un manipulator

relațional în spatele acestei ființe extrem de fermecătoare, dotate cu nenumărate calități cuceritoare! Și exact aici este pericolul!

Procesul de manipulare este destul de discret, încât să se piardă în interiorul unui alt complex de atitudini; acestea din urmă pot fi perfect agreabile, cel puțin în formele lor superficiale.

Ați observat că ne este mult mai ușor să ajungem la dorințele și nevoile unei persoane care pare simpatică? De altfel, pe un prieten este foarte greu să îl refuzi, în orice caz mult mai greu decât pe un necunoscut. Pe acest simplu parametru se bazează *cea mai mare parte* a manipulatorilor atunci când își sporesc influența asupra celorlalți. Există un fenomen identic și în rândul animalelor. Anumite tipuri de pești periculoși utilizează mimetismul altor specii, mai puțin feroce, ca să își atingă obiectivul.

Să luăm ca exemplu peștele blenny. Și să analizăm mai întâi comportamentul altui pește, unul sanitar, din familia labridelor, care curăță corpul unui pește mare, dintr-o altă specie. I se mai spune peștele „asociat“. Curățitorul și cel curățat se înțeleg cu ajutorul câtorva mișcări specifice, care devin coduri de comunicare între ei. Au încredere unul în celălalt și, în felul acesta, peștele cel mare, deloc circumspect, îi permite curățitorului să se apropie. Or, peștele blenny (*Aspidontus taeniatus*) imită perfect labridul: copiază mișcările acestuia în cele mai mici detalii, chiar dacă genul acesta de mișcări nu sunt câtuși de puțin specifice familiei din care face parte. Camuflat în felul acesta, peștele blenny își păcălește prada (peștele cel mare), smulgându-i bucăți din înotătoare și din branhii.

Factorii care generează simpatia

Cum fac unele persoane să pară simpatice, de treabă? Sunt mai mulți factori care contribuie. Sociologii se străduiesc să răspundă la întrebarea aceasta de vreo douăzeci de ani. În felul acesta, au descoperit că unii necunoscuți sunt capabili să ne smulgă

un răspuns afirmativ în numai câteva minute, din simplul motiv că îi găsim simpatici. Este cazul agenților de vânzări extrem de persuasivi, de pildă. Sociologii au remarcat, printre altele, că aspectul fizic, asemănările (lucrurile pe care le-ar avea în comun cu cumpărătorii), anumite atitudini familiare, măgulirile, asocierile pozitive pe care le fac atunci când intră în legătură cu aceștia (condiționate de petrecerea unui moment plăcut împreună, de celebritățile pe care ei le cunosc etc.) au un anumit grad de influență, chiar dacă cei mai mulți dintre noi nici măcar nu conștientizează lucrul respectiv.

Un procent însemnat (60%) de manipulatori are drept regulă de conduită crearea unor relații de prietenie cât mai rapid cu putință – și mai ales într-un context pur profesional – sau își propun să ne facă să îi găsim cel puțin agreabili, chiar de la primul contact. Sunt surâzători, extrem de atenți și generoși (fac mici cadouri sau servicii) și nu se rețin de la a face complimente.

Diferența între manipulatorul aparent simpatic și omul cu adevărat simpatic

În mod evident, nu este cazul să ne arătăm neîncrezători față de fiecare persoană pe care o găsim simpatică. Din fericire, există nenumărate persoane realmente puternice, care nu necesită artificii și acrobații ca să se facă apreciate. Știu să își exprime în mod *clar și sincer* opiniile, dorințele și sentimentele. Persoanele puternice, care s-au afirmat deja, știu să respecte dorințele, nevoile, sentimentele și părerile celorlalți. Nimic din comportamentul lor nu ne dă de înțeles că a avea nevoi, opinii sau sentimente care diferă de ale lor este nelegitim, devalorizant, învinovățitor sau judecat în mod aspru. O persoană asertivă se simte bine în pielea ei, nu se preface, e surâzătoare, respectuoasă, aprobatoare și cu o dispoziție constantă. Are o atitudine care nu lasă loc de interpretări și un spirit curat. Nu creează tot felul de surprize

neplăcute și instituie o stabilitate în relațiile sale profesionale și sociale. Nu ascunde nicio latură a personalității sale și *nu simte deloc nevoia să-i distrugă pe alții ca să se simtă ea importantă*. Persoana asertivă nu-și neagă câtuși de puțin defectele (chiar dacă poate nu-i vine ușor să le mărturisească și să le accepte), și își cunoaște foarte bine calitățile. Cu toate acestea, nu face în mod *constant* câte o demonstrație pentru a-și arăta superioritatea față de cei din jur sau pentru a evidenția faptul că aceștia îi sunt inferiori pe mai multe planuri.

Explicația aceasta amănunțită cu privire la caracterul unei persoane asertive, din care aflăm cum „este“ ori „nu este“ ea, este menită să ne facă să înțelegem mai bine comportamentul persoanei manipuloare. Este clar că, la începutul unei relații, un manipulator care poartă masca amabilității și dragălașeniei nu ni se va părea diferit de un om realmente asertiv. Lucrul acesta este asemănător cu o reclamă celebră: „Aceasta seamănă cu băutura Canada Dry; are aceeași culoare, dar... nu este Canada Dry!“. Am mai putea adăuga faptul că gustul se poate schimba brusc și că abia *atunci* ne vom putea da seama care e diferența. Altfel spus, trebuie să stăm o vreme prin preajma unui manipulator cu mască de om simpatic, pentru a descoperi treptat ce ascunde și ce caută cu adevărat. Din păcate, este posibil ca unii dintre noi, mai pasivi și mai naivi, să nu-și dea niciodată seama cu cine au de-a face. Din simplul motiv că nu au acces la emoțiile lor și nu și-au conștientizat propriile nevoi personale. Numai această cunoaștere produce șocul necesar. Cu toate acestea, milioane de oameni trăiesc exact după schema opusă: pentru ei este mai important să răspundă la nevoile și cerințele celorlalți, în detrimentul celor proprii. Și, deoarece neagă existența acestora din urmă, frustrarea și sentimentul negativ devin suportabile. Supunerea în fața celuilalt nu se poate produce decât prin refulare și, ulterior, negarea propriului ego. Aceiași oameni

sunt cei care, la întrebarea „Ce-ai vrea să facem în după-amiaza aceasta?“, răspund invariabil „Ce vrei tu!“. Iar în cazul în care reiterăm întrebarea, pentru a-i determina să exprime ceea ce vor cu adevărat să facă, vor răspunde cât se poate de sincer: „Nu știu“. Întrucât este esențial pentru ei să satisfacă cerințele și nevoile celorlalți, de teama de a nu dispăcea, oamenii aceștia nu-și recunosc adevăratele sentimente și nici pe ale celor din jur. Astfel de persoane pasive sunt, implicit, incapabile să reperateze un manipulator în spatele măștii afișate, iar lucrul acesta se poate întâmpla chiar și la 10, 20 de ani!

Să nu fie *conștiente* de suferința emoțională creată de un asemenea personaj este una. Să nu sufere din cauza aceasta este cu totul altceva. Or, ele nu îndrăznesc să vorbească altora despre nefericirea lor și deseori își neagă suferința. Vorbim despre oameni care rareori exprimă ceea ce simt cu adevărat. Și dintr-un motiv întemeiat: adesea, nici măcar ele nu își dau seama ce li se întâmplă cu exactitate.

Calitățile sale există

Fără a fi în mod deosebit pasivi ori resemnați, mai există un factor care ne poate orbi: latura „simpatcă“ a personajului în discuție! Eu nu descriu în această lucrare decât aspectul manipulator. 28% dintre manipulatorii relaționali și îndeosebi cei „simpatci“ posedă și o serie de calități, ca orice ființă umană. Atunci, cum putem face diferența între calitățile autentice și cele false? Cu timpul! Dacă locuim sau lucrăm alături de acești oameni, lacunele și minciunile lor vor ieși singure la iveală, treptat, și cât se poate de vizibil. Poate fi dificil de acceptat, mai ales când vine vorba despre un părinte sau cineva ierarhic superior. Doar cunoaștem atâtea cazuri de secretare sau alți colegi de serviciu obligați să remedieze gravele erori ale celui responsabil, până când ajung să se vadă nevoiți să-i recunoască incompetența. Și

este încă și mai dificil să trăiești cu un astfel de om și să trebuiască să-i raportezi superiorului ce se petrece, de fapt, cu cel în cauză, mai ales că se poate ca superiorul să fie convins de competența acestuia. Sunt foarte multe mărturisiri ce întăresc toate aceste afirmații, situațiile întâlnindu-se cu o frecvență mult mai mare decât am fi tentați să credem. De altfel, ați observat că termenul cel mai utilizat pentru desemnarea unui superior ierarhic este chiar „responsabilul”? Atunci, de ce ar trebui să ne așteptăm ca situația să fie exact invers? În cea mai mare parte a timpului însă nu ne punem problema decât în momentul în care *prea mult* ajunge să însemne *prea mult!*

Dar să revenim la adevăratele calități ale manipulatorului cu mască de „simpatic”. Cel mai adesea, este un individ extrovertit, vesel (dar nu mereu, deoarece depinde de „public”), vorbește cu ușurință și adesea prea mult, se arată în unele momente atent cu ceilalți, afectuos, activ, plin de viață și surâzător. Se dovedește eficient, calificat și inteligent. Concret, poate fi foarte ordonat, poate avea un gust desăvârșit, poate deborda de idei bune, poate ști să gătească, să fie inventiv sau priceput la meșterit diverse lucruri. Toate calitățile sale, pe care știe să le pună în valoare din plin, nu fac decât să mascheze pânza de păianjen pe care o țese liniștit. Fără a-i nega calitățile evidente, este totuși clar că acestea nu îl împiedică câtuși de puțin să fie manipulator. Dimpotrivă, acestea îl ajută în aplicarea planurilor sale. Arta manipulatorului simpatic în aparență constă chiar în disimularea manevrelor sale, prin intermediul unor comportamente pe de-a întregul acceptabile și chiar dezirabile în cadrul oricărei relații amicale, conviviale, călduroase și guvernate de complicitate.

Primul său obiectiv: acela de a pătrunde sub pielea fiecărui necunoscut. Abordarea este agreabilă. Fiindcă manipulatorul nu se zgârcește cu elogiile, pe care abia mai târziu ajungem să

le calificăm drept lingușiri. În primele momente, știe să se arate servibil, grație unor mici gesturi care, de fapt, nu îl costă mare lucru. În consecință, ajunge să apeleze la dumneavoastră pentru diverse servicii, pe care i le oferiți cu mare plăcere. În felul acesta, creează în mod rapid un climat de încredere, de complicitate, de bucurie și de siguranță. Își menține calitățile necesare unei relații de prietenie normale. Până în acest punct, totul pare perfect sănătos și simplu. În acest stadiu, manifestarea oricărei lipse de încredere din partea dumneavoastră ar părea nejustificată. Abia peste câteva luni conștientizați că dependența psihologică și/sau materială rezultată (fiindcă știe să ofere cadouri impresionante și să împrumute sume substanțiale) nu vă permite să vă desfășurați sau să progresați așa cum trebuie. Pare să aibă numeroși prieteni, doar că ei se schimbă la fiecare doi-trei ani. Dacă relațiile nu țin, își face altele noi, fără niciun fel de problemă. Descoperirea dumneavoastră se va completa cu o serie de observații și atitudini corespunzând caracteristicilor descrise de-a lungul acestei cărți.

Revizuiți-vă ideea preconcepută că o persoană simpatică *nu are cum* să vă facă rău! În același timp, căutați să nu deveniți circumspecți în privința oricărui om drăguț. Sunt milioane de oameni care dau dovadă de amabilitate, fără ca lucrul acesta să reprezinte un mijloc subtil de a-și atinge obiectivele egoiste. Cea mai mare parte dintre manipulatori afișează această față-dă drăguță. Par să știe să preîntâmpine nevoile celorlalți, să fie foarte săritori. Totuși, concluzia aceasta n-ar trebui să vă facă să credeți că orice om care posedă astfel de calități este neapărat și manipulator. Să luăm, de exemplu, politicienii: sunt reprezentați în mare parte de genul masculin, dar aceasta nu înseamnă nicidecum că în spatele fiecărui bărbat se ascunde un politician!

Manipulatorul seducător

Manipulatorul seducător este deseori înzestrat și cu un fizic atrăgător. Se bucură din plin de așa-numita „carismă“. Hainele sale, accesoriile (bijuterii, automobil etc.) contribuie la punerea sa în valoare. Manipulatorul seducător îi privește pe ceilalți în ochi, pune întrebări care pot fi stânenitoare și are obiceiul să răspundă la întrebările ce i se adresează, întorcându-le către interlocutor, fapt care îi permite să rămână misterios. Ia de la ceilalți tot ce își dorește, însă fără a dăruia nimic la schimb, cu excepția măgurilor. Complimentele, pe care nu le cântărește prea mult, reprezintă pentru el un excelent mijloc de influențare. Bineînțeles, manevrează la perfecție orice șmecherie, cât să se facă plăcut și să suscite fascinația celorlalți.

De la seducție la manipulare: cazul lui Marc

În copilărie, Marc era absolut „adorabil“, cel puțin așa reiese din cuvintele mamei. Cei din jur au remarcat faptul că acestuia nu-i pica deloc bine nicio muștruluală sau pedeapsă. Pentru că voia să nu se mai confrunte niciodată cu astfel de situații jenante, adopta atitudinea unui copil supus, în primă instanță, ba chiar a fișă, de fiecare dată, cel mai frumos zâmbet. Situația aceasta poate părea neobișnuită în cazul unui copil. Strălucit nu doar la școală, ci și în alte domenii, îi uimea pe părinți și pe toți adulții din jurul său. Era serviabil și se folosea în mod excesiv de puterea sa de seducție.

Devenit în scurt timp răsfățatul tuturor, ajunge să fie efectiv adulat. De câte ori sora lui, Diane, se întâlnește cu câte un vecin, acesta o întreabă fără excepție: „Ce mai face fratele tău? Tare drăguț mai e!“. Diane își admiră profund fratele. Firea ei pasivă o determină să îi facă acestuia tot felul de servicii, de câte ori i le cere. (Povestește, în cele ce urmează, cum ei îi era practic imposibil să îi refuze băiatului banii de buzunar. Era efectiv

convinsă că îi merită.) Marc are „nevoi stringente“ și se folosește cu nonșalanță de banii surorii lui. Diane își amintește: „Dintotdeauna i-am dat toți banii mei de buzunar. Eu pur și simplu nu contam. Învățasem să fac cu totul abstracție de propriile mele nevoi. Obișnuiam să-mi spun că are, probabil, mai multă nevoie de ei decât aveam eu. În fond, toți erau înnebuniți după el!“.

Părinții divorțează când băiatul are 10 ani. De atunci, Marc adoptă un aer *autoritar* față de mama sa. Era deja obișnuit, fiindcă adoptase aceeași atitudine față de propria lui soră, de doar șase ani. „De-acum, eu sunt șeful casei!“, anunță el într-o bună zi. Se întâmplă în perioada imediat următoare divorțului, când mama, deosebit de vulnerabilă, obișnuiește să plângă adesea. Marc încearcă să ocupe în mod oficial poziția stăpânului cu drepturi depline. Mama îi răspunde, atunci: „Nu ești tu capul familiei. Ești singurul de gen masculin, e adevărat, dar nu ești decât un băiat. Ești fiul meu și eu sunt șefa în această familie!“.

Din acest moment, puștiul nu mai recidivează și redevine docil.

În adolescență, Marc atinge totuși un nivel superior al manipulării și utilizează dezechilibrul afectiv al părinților săi pentru a-și duce la bun sfârșit propriile planuri. La numai 14 ani, îi cere mamei o vacanță în Anglia. Aceasta refuză, din considerente financiare. Marc nu suportă refuzul acesteia, așa că ripostează: „Dacă era tata aici, el nu m-ar fi refuzat. Oricum vreau să merg să-l văd!“.

Chiar dacă Marc nu obține nici de la acesta ceea ce-și dorește, dispare totuși pentru câteva zile bune, preferând să rămână acasă la tată. Mama sa consideră atitudinea băiatului un fel de șantaj. Știe să joace pe ambele fronturi și trece de la o tabără la alta, în funcție de propriile dorințe sau nevoi. De la 14 la 18 ani, tânărul alege să rămână mai mult pe la tată, care este mult mai permisiv și nu impune atâtea reguli. În plus, acesta s-a recăsătorit, luându-și o soție cu mult mai tânără, care îl admiră nespus pe fiul ei vitreg. Șarmul lui Marc este îndeajuns

de „lucrat“, încât să-l ajute să obțină tot ceea ce-și dorește de la mama vitregă. Profită de orice ocazie pentru a-și manipula anturajul. Știe bine că, dacă rămâne mai mult pe-acasă pe la tatăl său, mama îl va aștepta cu nerăbdare și cu brațele deschise. Se face în felul acesta dorit și obține la revenirea sa toate onorurile și serviciile demne de un adevărat „rege“.

Când ajunge director comercial, Marc angajează muncitori să-i construiască o casă cu sprijinul financiar al părinților săi. În 1985, tatăl lui decedează. În urma acestui eveniment, apar și problemele legate de moștenire. Marc o abordează pe mama sa vitregă în legătură cu acest subiect, chiar în ziua înmormântării. Aceasta îi spune că mica moștenire este menită să asigure costurile celor doi copii ai cuplului, pe atunci minori. Diane se simte revoltată de cerința inoportună a fratelui său. Marc insistă pe subiect și se lovește de un al doilea refuz din partea mamei vitrege. Începând din acel moment, Marc îi interzice surorii sale să se mai vadă cu frații lor vitregi. Diane povestește: „Poate nu mă veți crede, însă aveam 28 de ani atunci și am făcut ce mi-a cerut. Nici nu știu de ce l-am ascultat. Poate din cauza tonului pe care l-a folosit când mi-a ordonat acest lucru mârșav. Însă e cert că nu mi-am văzut frățiorul și surioara între anii 1985 și 1988!“.

Fără nicio altă explicație, Marc nu-și va mai revedea vreodată familia vitregă. Terorizată de fratele ei, nici Diane nu mai ia legătura cu ei pentru o lungă perioadă de timp.

După decesul bunicului, mama Dianei și a lui Marc moștenește o fermă pe care alege să o vândă, fiind deja posesoarea legală a propriei locuințe. Nepricepându-se prea bine la demersurile financiare și administrative ce țin de o astfel de vânzare, îl lasă pe Marc, fiul ei, să se ocupe de această tranzacție. Acesta decide să profite de ocazie și se grăbește să îi recomande mamei sale achiziționarea unui apartament la malul mării. Procedura de

convingere este progresivă și vicleană: „Gândește-te ce bine ar fi să-ți iei un astfel de apartament. Te-ai bucura din plin de prezența celor două nepoțele (adică de copiii lui); și Diane va profita din plin de această achiziție, vom veni să te vedem mai des“.

Mama lui Marc se lasă sedusă de această promisiune și plătește pentru apartamentul pe care fiul îl pune pe numele său și al surorii sale. Pretinde că, în felul acesta, vor exista și unele avantaje fiscale. Din ziua în care intră în posesia respectivului apartament, nu îi mai face nicio vizită mamei, care locuiește relativ aproape. Iar când Diane îi reproșează felul în care a procedat, el îi răspunde că îl face să-și piardă timpul.

Marc are deja tot ce își dorește, așa că nu merită să-și mai bată capul. Mama lui a pierdut tot. Nu-și va mai vedea nepoțelele crescând, fiindcă oricum nu o cheamă nimeni la apartament. Începând abia acum să deschidă bine ochii și să-și dea seama ce se petrece, își spune: „Trebuie să fi făcut ceva greșit ca să merit asta, de aceea am ajuns aici“. Trec ani de zile în care se tot frământă în legătură cu ce ar fi putut să facă de și-a determinat fiul să adopte o astfel de atitudine față de ea. În mintea ei, îl consideră în continuare pe Marc ca fiind drăguț, săritor și inteligent... Nici prin cap nu-i trece, chiar și după tot ce s-a întâmplat, că fiul ei e doar un ipocrit.

După câțiva ani de la ruptură, Diane își dă seama de absurditatea situației dintre ea și frații ei vitregi, un băiat și o fată, așa că reîncepe să se vadă cu aceștia. La momentul acela, nu a înțeles ce s-a putut petrece de s-a ajuns la asemenea rezultate. Acum, relațiile cu familia vitregă sunt din nou excelente.

Diane și mama ei au descoperit, într-un final, că Marc nu este decât un manipulator seducător. Principalul său scop a fost mereu acela de a obține banii pe care putea să-i sustragă de la familia sa, dar și anumite avantaje financiare de la alte persoane, pe care reușea să le cucerească. Arma lui: seducția dusă la

extrem, grație amabilității, încă din copilărie. După multă durere și întrebări fără răspuns, Diane și mama ei au rupt relațiile cu manipulatorul.

Manipulatorul suscită, prin varii mijloace, un sentiment chiar mai subtil și mai periculos decât admirația: *fascinația*. Etimologia sa latină, *fascinum*, *fascinare*, face trimitere la „farmec, vrajă“. Manipulatorul seducător îi atrage în mod irezistibil pe aceia dintre noi care sunt sensibili în fața anumitor trăsături de personalitate puse în valoare. Poate fi vorba despre o voce suavă, o anume postură a corpului, de frumusețea acestuia, de inteligență, cunoștințe, de amabilitatea sa extremă, de galanterie... Numai că *fascinația ne reduce*, ea niciodată nu ne dezvoltă!

Manipulatorul altruist

Cât despre manipulatorul altruist, acesta este cel care ne dă totul, face orice pentru noi, ne cumpără de toate, fără ca noi măcar să i-o cerem. Însă toate acestea se întâmplă în ideea unui principiu social bine înrădăcinat: cel al reciprocității. Altfel spus, el ne oferă totul, dar cu condiția ca nici noi să nu-i refuzăm nimic! „Este atât de drăguț, că pur și simplu nu am cum să îl refuz! Chiar dacă nu-mi place să fac ce-mi cere sau se întâmplă să mă constrângă să fac un lucru anume, fără a mă întreba înainte“.

Patrice are 36 de ani. Burlac, acesta locuiește la Paris. Părinții săi se bucură de pensionare în sudul Franței, unde s-au retras de o vreme. Numai că problemele de sănătate ale tatălui recidivează în mod subit. Patrice hotărăște atunci să își viziteze părinții, cu toate că nu este prea entuziasmat.

La scurt timp după sosirea fiului, tatăl lui Patrice îi face turul casei. Pete scorjite de vopsea se văd pe lemnăria de la marginea acoperișului. Patrice relatează: „Știam că tata n-ar fi avut cum să vopsească singur porțiunile acelea. Perfect conștient de incapacitatea sa, tata mă îmbrobodește până când ajung

să-i propun să finalizez eu munca de renovare. După o vreme, începe să-mi spună și de obloane, care se află într-o stare la fel de proastă. Îmi sugerează pe ocolite că nici pe acelea nu prea are cum să le vopsească singur. Iar apoi își face curaj și mă întrebă direct dacă n-aș putea să-mi iau câteva zile libere, spre sfârșitul lunii mai“.

Proiectul acesta nu-l încântă câtuși de puțin pe fiu, cu atât mai mult cu cât știe că părinții săi dispun de mijloacele financiare pentru a apela la serviciile specializate din zonă. Patrice simte cum îl cuprinde un acut sentiment de vinovăție, în momentul în care îi vine cheful să refuze categoric. Spune: „Tata joacă adesea cartea aceasta, lăsându-ți impresia că te acuză că nu ajuți o persoană aflată în nevoie; în aceste condiții, îmi este greu să refuz, chiar dacă lucrul acesta mă obligă să-mi consum din zilele de concediu. Și apoi, sunt ferm convins că are să-mi plătească biletul de avion dus-întors și, în plus, mă va remunera cumva, spunându-mi același lucru pe care mi-l zice de obicei: „Vezi, nu te-am chemat aici ca să te exploatăm!“.

Pe tot timpul concediului, Patrice se deplasează pur și simplu de la Paris în sudul Franței, ca să se ocupe de renovarea casei părinților săi. La final, tatăl său îi scrie un cec cu o sumă ridicol de mică în raport cu cheltuielile de deplasare și munca efectuată.

— O să-mi fie de folos banii ăștia când o trebui să-mi plătesc factura la telefon! exclamă Patrice.

— Dacă banii nu sunt suficienți, spune-mi și îți scriu alt cec, răspunde tatăl său, cu amabilitate.

Patrice nu se simte în largul său să-i solicite tatălui un al doilea cec. În consecință, îi mulțumește, iar în momentul în care ia avionul, acesta trage concluzia: „Până la urmă, suntem aici ca să ne ajutăm între noi“.

Să ajutăm sau *să cedăm*?